

CASO DE ESTUDIO DE SCINTILLA

The Chobani logo is displayed in a dark green, bold, serif font. It is centered within a white rounded rectangle. A small registered trademark symbol (®) is located at the end of the word.

Chobani®

The Inspire 2025 logo features the word "Inspire" in a large, white, sans-serif font. Below it, the year "2025" is written in a smaller, white, sans-serif font.

Inspire
2025

Este caso de estudio se compartió en el evento de Inspire de Walmart Data Ventures, el 29 de octubre de 2025.

Reimaginando el Retail Media:

Performance Powered by Scintilla Insights

Resumen

Para su estrategia de medios 2025, Chobani adoptó un enfoque proactivo y basado en datos. El equipo utilizó insights del cliente en tiempo real para comprender mejor y conectar con el cliente de Walmart. Al integrar insights de Scintilla en las revisiones periódicas del negocio con Walmart Connect, el equipo afinó su segmentación y optimizó estrategias multiplataforma. También alinearon los planes de medios tanto para desempeño como para crecimiento a largo plazo.

Los resultados incluyeron crecimiento en el total de clientes de la categoría y 1.3 millones de nuevos clientes netos, evidencia clara de que la planeación basada en datos genera un impacto medible.



Shanteria Jones

Chobani

Director de Marketing para el Cliente



Krista Peccatiello

Walmart Connect

Gerente de Relaciones con Socios

Conclusiones Clave

- 1 Liderar con datos: Utilizar insights de shopper behavior en tiempo real a través de Scintilla para guiar la estrategia y refinar la segmentación de audiencias.
- 2 Colaborar en desempeño con Walmart Connect: Integrar insights de Scintilla en revisiones periódicas del negocio mantiene la estrategia de marca ágil y alineada con resultados en tiempo real y objetivos de largo plazo.
- 3 Pensar en full-funnel: No detenerse en la conversión. Un plan de medios exitoso debe reclutar nuevos clientes, retener a los leales y recuperar a los que se han perdido, maximizando el valor a lo largo de todo el recorrido del cliente.

**Al integrar Scintilla en
nuestra estrategia de
medios, hemos logrado
generar mejores resultados
para el negocio**

Shanteria Jones

Chobani

Director de Marketing para el Cliente



La Oportunidad



Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Reimaginar el Retail Media para Impulsar el Crecimiento de la Categoría

Chobani no es solo una marca, es una historia. Para ayudarles a desarrollar un plan que sostuviera el crecimiento de la categoría en Walmart y desbloqueara nuevas oportunidades de clientes, el equipo quiso entender qué es lo que está en la mente de los clientes de Walmart cuando piensan en Chobani.

Yogurt griego innovador lleno de sabor

Impulsor de la categoría

ingredientes naturales delicioso liderado por su fundador
avena pionero

orientado al futuro Crema para café de rápido crecimiento



Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Activación de medios orientada al rendimiento mediante insights del cliente

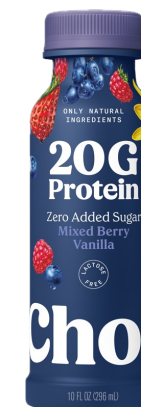
Se propusieron reimaginar su alianza con Walmart Connect como un catalizador de crecimiento, aprovechando insights de Scintilla para impulsar canastas más grandes, generar compras adicionales y crear nuevos momentos de consumo dentro de su portafolio



¿Están **reclutando** y **reteniendo** clientes en Walmart de manera efectiva?



¿Cómo pueden **aprovechar Scintilla** para hacer seguimiento del desempeño y optimizar estrategias que generen impacto?



¿Dónde pueden activar estratégicamente los medios de Chobani para **impulsar comportamientos de compra significativo y crecimiento a largo plazo**?

El Enfoque

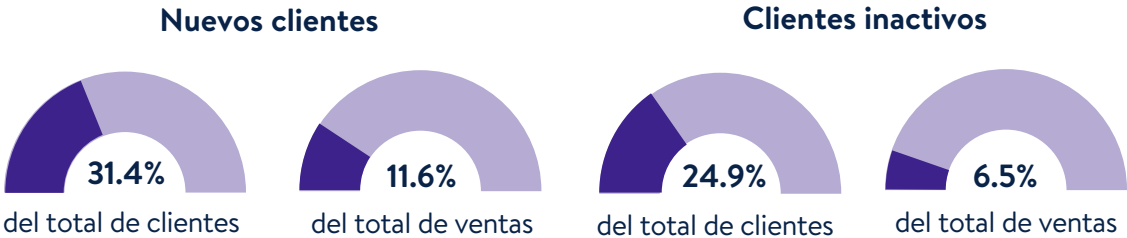


Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Ir Más Allá de la Superficie para Descubrir Oportunidades en Datos de Primera Mano

Los reportes de **Shopper Behavior** proporcionaron una comprensión más profunda de las áreas clave en las que enfocarse.

Compra en el tiempo



Switching

Cat. Clientes nuevos/inactivos	Expansión/ contracción de la Cat.	Cambio de grupo
<div><div>Ganancia \$1.45M</div><div>Pérdidas \$880.87K</div><div>Diferencia neta \$573.51K</div></div>	<div><div>Ganancia \$56.88M</div><div>Pérdidas \$36.4M</div><div>Diferencia neta \$20.48M</div></div>	<div><div>Ganancia \$30.84M</div><div>Pérdidas \$25.79M</div><div>Diferencia neta \$5.04M</div></div>
Sobre índice Proveedor A– 158		Subíndice Proveedor B– 86

Desempeño en detalle

	Frecuencia de compra	Penetración de clientes
Total Chobani	↑	↓
Sensibles al precio	↑	↑
Mercado medio	↑	↑
Mercado alto	↑	↓



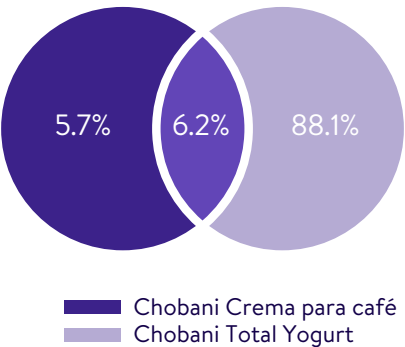
Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Conectar con Clientes de Alta Intención en Walmart

Para refinar aún más su segmentación en atributos específicos como lealtad y sensibilidad al precio, continuaron utilizando **Shopper Behavior** junto con **Insights Activation** y **Digital Landscapes**. Este análisis reveló oportunidades claras que ayudaron a acelerar el desempeño.

Insights de audiencia

Uso de **Compra Cruzada y Canasta** para identificar oportunidades e informar decisiones de segmentación



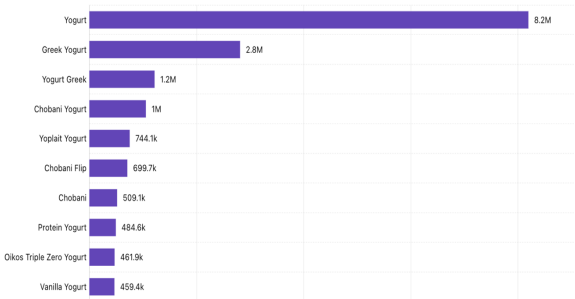
Segmentación precisa

Segmentación de audiencias mejorada mediante **Insights Activation** para Shopper Behavior
Llegar a clientes con base en más profundos

- ☐ Brand Loyalty
Customers who are or aren't loyal to your products compared to your competitors
- ☐ Channel Shoppers
Customers who make purchases through specific shopping channels at Walmart
- ☐ Cross-shoppers
Customers who have purchased your products but have not purchased complementary product
- ☐ Lapsed customers
Customers who have recently stopped purchasing your products
- ☐ Loyalty Migration
Customers whose loyalty to your products has changed
- ☐ New shoppers
Customers who recently purchased the category or subcategory
- ☐ Price sensitivity
Customers who are or aren't sensitive to price changes within the category

Integración total omnicanal

Incorporación de nuevas mejoras de **Digital Landscapes** para identificar palabras clave nuevas y en tendencia que se integraron en la estrategia de búsqueda para maximizar la demanda.



Los Resultados



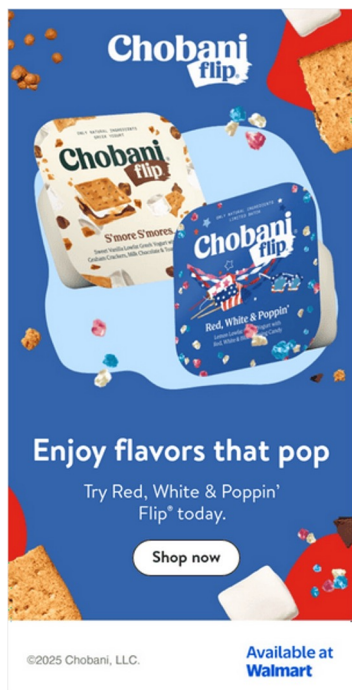
Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Segmentación Estratégica, Mejores Resultados y Medios Más Efectivos

Scintilla les ayudó a combinar una segmentación más impactante con creatividad más atractiva para llegar a los clientes correctos, con el mensaje correcto, en el momento correcto.

+1.3M Clientes nuevos

Retención de clientes +1.6pts





Caso de Estudio de Scintilla: Chobani

Desbloquea Oportunidades, Fortalece tu Alianza y Expande tu Alcance con Scintilla

A través de las conclusiones clave que se listan a continuación, Chobani no solo impulsó el desempeño, sino que reimaginó lo que es posible con retail media.



Liderar con Datos

Utiliza **insights del cliente en tiempo real** para desarrollar y reafirmar audiencias objetivo



Colaborar en desempeño

Integra insights de Scintilla en revisiones periódicas **con Walmart Connect**



Mover de Conciencia a Lealtad

Construye activaciones que **recluten, retengan y reactiven** a lo largo del recorrido del cliente

CASO DE ESTUDIO SCINTILLA

Gracias

Inspire
2025

Este caso de estudio se compartió en el evento de Inspire de Walmart Data Ventures, el 29 de octubre de 2025.